

# Prihaja največji prenos premoženja v zgodovini, a le redki so pripravljeni

Večina družin svojega premoženja ne zmore niti ohraniti, kaj šele oplemenititi, ko preide v upravljanje mlajšim generacijam. Kako se izogniti tej usodi in kakšno premoženje svojim potomcem zapuščajo Slovenci, tudi tisti najbogatejši?



Blažej Kupec

V prihodnjih dveh desetletjih bodo starejše generacije svojim otrokom in vnukom samo v ZDA zapustile do 73 tisoč milijard dolarjev premoženja. To je vsota, ki je enaka letnemu bruto domačemu proizvodu 20 največjih gospodarstev na svetu. Po mnenju poznavalcev smo tako na pragu najobsežnejšega generacijskega prenosa bogastva v zgodovini.

Generacija babyboomarjev, ki je danes že večinoma v pokoju, ima pod svojim palcem več kot polovico vsega premoženja, ustvarjenega v desetletjih izjemne rasti delniških in nepremičninskih trgov ter razmeroma nizkih obrestnih mer. To je, za primerjavo, desetkrat več od milenijcev, posameznikov, rojenih med letoma 1981 in 1996. Prav milenijci, skupaj z nekoliko starejšo generacijo X, bodo največji prejemniki podedovanega premoženja – potem ko si bo seveda najprej svoje vzela tudi davkarija.

**73**

tisoč milijard dolarjev premoženja bodo do leta 2045 prejele mlajše generacije, in to samo v ZDA.

**40**

odstotkov vsega generacijskega prenosa premoženja se bo zgodilo v le 1,5 odstotka najbogatejših družin.

**105**

tisoč evrov premoženja je leta 2021 imel v lasti povprečen odrasel Slovenec.

**95**

milijard evrov premoženja Slovenci hranimo v nepremičninah, ki tako tvorijo jedro premoženja v zapuščinah.

**80**

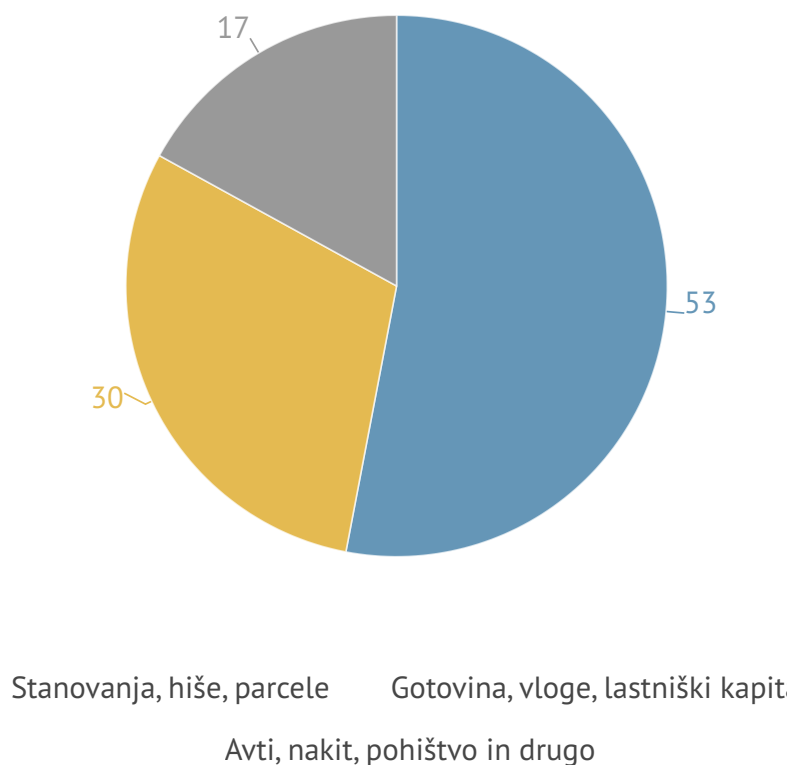
odstotkov vseh podjetij v Sloveniji je v družinskem lastništvu, številna med njimi pa so na pragu zamenjave generacij.

Bo pa »veliki prenos premoženja«, kot so ga poimenovali ameriški mediji, kjer ta proces najbolj podrobno spremljajo, precej neenakomeren. Večina zapuščin v ZDA je namreč razmeroma majhnih, in sicer 50 tisoč dolarjev ali manj, kažejo podatki ameriške centralne banke. Po drugi strani pa se bo v premožnejših družinah, »težkih« vsaj milijon dolarjev, ki sicer pomenijo le 1,5 odstotka vseh, delilo več kot 40 odstotkov kapitala, ocenjujejo analitiki upravljavca premoženja Cerulli. Podobnih podatkov za Slovenijo nismo zasledili, so pa raziskovalci pri podjetju Wealth X leta 2019 izračunali, da bodo bogate evropske rodbine v tem desetletju mlajšim generacijam zapustile dobrih tri tisoč milijard dolarjev, kar je skoraj trikrat manj kot ameriške in nekoliko več kot azijske.

## **Najbogatejši zapuščajo lastniške deleže, srednji razred nepremičnine**

Oblike dediščine se razlikujejo od bogastva družine. V ultra premožnih gospodinjstvih po svetu večino kapitala pomenijo neposredni deleži v podjetjih, v tistih, ki imajo pod palcem deset milijonov evrov ali manj, pa delnice in obveznice, nepremičnine, naložbe v vzajemnih in pokojninskih skladih ter gotovina. Preostalo so življenjska zavarovanja in bolj eksotične naložbe, kot so umetnine in redke zbirke, je razbrati iz anket, ki jih opravlja ameriška centralna banka.

v %



Vir: Surs

V Sloveniji ima srednji razred največ premoženja v nepremičninah. Okoli 53 odstotkov ali 95 milijard evrov ga namreč hranimo v stanovanjih, hišah in parcelah, kažejo podatki statističnega urada za leto 2021. Večina preostalega premoženja, približno 30 odstotkov, je v gotovini, vlogah in lastniškem kapitalu, manjši del pa v avtomobilih, nakitu in pohištvu. Ko znesek zmanjšamo za dolgove, to pomeni, da ima povprečni odrasli državljani za okoli 105 tisoč evrov premoženja.

V primerjavi s preostalimi razvitimi državami imamo Slovenci precej prihrankov in pa sorazmerno manj naložb na kapitalskih trgih, pravi finančni svetovalec **Matej Tadej Jerman** iz družbe **Generali Investments**. Opaža sicer, da ljudi vse bolj zanima, kako prihranke vložiti. »Gre tako za posameznike mlajše generacije, ki se zavedajo pomena varčevanja za starost, kot tudi stranke z večjimi prihranki, ki pa želijo ustrezneje razpršiti svoje premoženje,« pojasnjuje. Podobno kot v tujini tudi večina premoženja najbogatejših Slovencev izvira iz lastništev v podjetjih. Nekaj je še nepremičninskih mogotcev, a posameznikov z večmilijonskim portfeljem je le nekaj deset, kažejo podatki geodetske uprave iz novembra 2021.

Foto: Generali Investments



Finančni svetovalec  
Matej Tadej Jerman iz  
Generalija  
Investments pri  
podedovanem  
premoženju svetuje, da  
dediči najprej ustvarijo  
likvidne temelje v  
obliki denarja in  
depozitov ter nato  
upoštevajo osnovna  
pravila razpršitev na  
svetovnih trgih  
kapitala.

## **S podedovanim premoženjem pogosto ravnamo kot svinja z**

### **mehom**

V kakršnikoli obliki že, zapuščine se verjetno nihče ne brani. Številni si z njo pomagajo pri nakupu nepremičnine, odplačilu dolga ali večjih nakupih. Polovico tako pridobljenih sredstev jih večina sicer poskuša privarčevati, preostalo pa porabijo, podarijo ali pa zapravijo zaradi slabih odločitev, je pokazala raziskava iz leta 2012. Vedenjski ekonomisti ob tem namigujejo, da so prejemniki svežega, po možnosti nepričakovanega premoženja z njim pripravljene več tvegati, denimo z vlaganjem v kriptovalute ali financiranjem svoje podjetniške ideje. Finančni svetovalci zato svetujejo, da si dediči vzamejo vsaj nekaj mesecev za temeljit premislek, po možnosti skupaj z upravljavci premoženja. Matej Tadej Jerman denimo svetuje gradnjo likvidnih temeljev v obliki denarja in depozitov ter zasledovanje osnovnih pravil razpršitev na svetovnih trgih kapitala. »V manjšem obsegu pa lahko posameznik razmisli tudi o kakšni dodatni alternativni naložbi, če znesek to dopušča,« pravi.

Zdi se, da le redki upoštevajo nasvet o razmisleku in posvetu, kako in kam z dediščino, da je ta po možnosti ob prenosu na drugo generacijo še izdatnejša. »Kar 85 odstotkov rodbin svojega premoženja ne zmore niti ohraniti, kaj šele oplemenititi do četrte generacije potomcev. Če prva generacija rodbine ustvari premoženje, ga druga vsaj ohrani, tretja generacija ga tipično zapravi oziroma

povsem razdrobi, četrta generacija pa ta cikel začne znova,« je v intervjuju za Manager pred časom povedal **Mike Boyd**, strokovnjak za večgeneracijsko blaginjo. Posebej tvegan bo najbrž prenos premoženja v azijskih državah, kjer povsem prevladujejo podjetniki, ki so si bogastvo ustvarili sami, in bo torej prišlo do prvega prenosa, medtem ko imajo evropski in ameriški dediči nekoliko več zgledov, kako se ohranja družinsko bogastvo.



Foto: Vroom

Kar 85 odstotkov rodbin svojega premoženja ne zmore niti ohraniti, kaj šele oplemenititi do četrte generacije potomcev, pravi **Mike Boyd**,

strokovnjak za večgeneracijsko blaginjo.

Neugodne napovedi za dediče pa večinoma niso neposredna posledica slabih naložb, temveč prej slabih medčloveških odnosov v družini, skrhanega zaupanja med člani in neustrezne komunikacije. Glede na raziskavo kanadske centralne banke iz leta 2017, na primer, jih ima le dobra četrtnina izoblikovan načrt prenosa premoženja, medtem ko po nedavni anketi banke **UBS** polovica bogatih vlagateljev dedičem ne želi razkriti, koliko denarja ima, v kakšnih naložbah ga hrani ali kako ga namerava razdeliti.

Da tudi Slovenci premoženja ne obešajo radi na veliki zvon, meni odvetnik **Marko Petek**, ki ima precej izkušenj pri posredovanjih v primerih dedovanja. Nekaj skrivaštva je po njegovem mnenju tudi pred samimi odvetniki in notarji, razen ko je podatek treba razkriti za pripravo pravnih aktov. »Redke izjeme so, ki o svojem premoženju govorijo odprto in s ponosom, zlasti če je to večje vrednosti. Navadno pa se zatakne že pri nekaj deset tisoč evrih,« pravi Petek.

Sogovornik prav tako ne zaznava veliko strateškega upravljanja družinskega premoženja, »z morebitno izjemo pri prenosih podjetniškega premoženja«.

## Družinska podjetja na pragu velike zamenjave generacij

Prav prevzemi lastništva – in vodstvenih položajev – v družinskih podjetjih bodo pri nas v prihodnjih letih zelo aktualni. Več kot 80 odstotkov vseh podjetij je

namreč v družinskem lastništvu. Prva so nastala ob tranziciji gospodarstva, torej pred dobrimi 30 leti, kar pomeni, da so številni ustanovitelji danes v obdobju upokojevanja, vodenje podjetja pa pogosto prepuščajo otrokom. Tovrsten prenos lastništva je lahko zelo občutljiv in tvegan proces; po nekaterih statistikah ob tem propadeta dve tretjini podjetij, čeprav so pred tem poslovala uspešno.

Družinski podjetniki se vse bolj zavedajo, da mora biti predaja mlajšim generacijam premišljen proces, a kljub temu je v praksi prenos pogosto slabo načrtan, opazuje **Marko Ploj**, direktor Finančne skupine Prima. V prvi vrsti morajo po njegovem mnenju nasledniki izkazati zanimanje za prevzem in vodenje podjetja. »Če tega ni, morajo starši razmisliti o prodaji tretjemu kupcu ali pa pravočasno zaposliti vodstveni kader, če dediče zanima le lastništvo,« poudarja.

Lastniki poslovne deleže na družinske člane najpogosteje prenesejo z darilno pogodbo, ki jo uredijo pri notarju. Na strokovnjake, kot je Ploj, pa se obračajo predvsem tisti lastniki, ki jih skrbijo morebitni spori med dediči in jih želijo vnaprej preprečiti. Večinoma gre za lastnike malih in srednjih podjetij s prihodki nad milijonom evrov.

Nesoglasja so namreč pogosta, izogniti pa se jim je mogoče s pravočasnim dogovorom med družinskimi člani, neodvisno oceno vrednosti podjetja, oporoko ali družinsko ustavo, v kateri so zapisani standardi za prenos podjetja. Ta dokument natančno določi pravice in obveznosti, vrednote in pravila, razlaga **Slavko Vesenj**ak, pravni strokovnjak za področje. »Dogovori v družinski ustavi bodo pravno veljavni le, če bodo preneseni prek zakonitih sklepov skupščine oziroma prek mehanizmov, ki jih korporacijsko pravo dopušča,« opozarja. Postopek sestave družinske ustave je zahteven proces in lahko traja tudi več let.

Da je zamenjava generacij v družinskem podjetju kritičen proces, ki morda ogroža številna delovna mesta, je prepoznala tudi država. Agencija **SPIRIT** je pred nekaj leti tako vzpostavila nacionalno točko za prenos lastništva, kjer lahko podjetniki dobijo pomoč pri pripravi in izvedbi prenosa lastništva, pa tudi pri usposabljanju prevzemnikov. Kot še ugotavljajo na agenciji, večina slovenskih družinskih podjetij, ki so se k njim obrnila po nasvet, že ima naslednike.

## Družinska pisarna za najpremožnejše

So pa tudi družine, ki podjetje prodajo naprej. In če je kupnina dovolj velika, nekatera upravljanje premoženja odcepijo v obliki družinske pisarne ("family

office"). V praksi gre za zasebno podjetje, ki skrbi za plemenitenje bogastva, pogosto pa tudi za njegovo davčno optimizacijo in izvajanje nadzora nad družinskim proračunom. Nekatere delujejo izključno v interesu ene rodbine, obstajajo pa tudi take, ki upravljajo premoženje več družin in so zaradi tega cenejše. Družinske pisarne so sicer smiselne, ko gre za premoženje, večje od sto milijonov evrov.

Z izjemno akumulacijo bogastva v manjšem številu posameznikov in rodbin število družinskih pisarn raste kot gobe po dežju. Po svetu jih je po nekaterih podatkih več kot deset tisoč, še posebej priljubljene pa so na trgih s hitro naraščajočim deležem novih bogatašev, kot sta Kitajska in Indija. Največje med njimi, recimo tiste, ki upravljajo premoženje **Jeffa Bezosa**, **Billa Gatesa** in družine Walton (lastnikov **Wal-Marta**), so težke več kot sto milijard evrov.

## Izkušnje družine Svetlik

Posebej pomembna naloga družinskih pisarn je tudi koordinacija prenosa premoženja med generacijami. To je bil med drugim vzgib za nastanek ene redkih družinskih pisarn pri nas, ki jo je letos ustanovila družina Svetlik, še pred kratkim delna lastnica idrijskega konglomerata **Hidria**. »Družinsko premoženje želimo upravljati strukturirano, hkrati pa pripraviti teren za prenos premoženja ter družinskih vrednot in tradicije na poznejše generacije,« nam je povedal **Gašper Svetlik**. Po njegovem mnenju je glavno, da vsi družinski člani sodelujejo pri začetnih pogovorih o prenosu premoženja, »ki morajo biti čim bolj iskreni«. Ob tem poudarja, da družinska pisarna ni samo upravljavec finančnega premoženja, temveč tudi prenašalec vrednot; za Svetlikove so denimo pomembni medsebojno spoštovanje in trdo delo.



Foto: Jure Makovec

Eno redkih družinskih pisarn pri nas je letos ustanovila družina Svetlik, nekdanja solastnica Hidrie.

**Gašper Svetlik** pravi, da želijo z družinsko

pisarno pripraviti teren za prenos premoženja ter družinskih vrednot in tradicije na poznejše generacije.

Imajo tudi jasno določena pravila korporativnega upravljanja, vlogo družbenikov pri sprejemanju strateških odločitev in izdelan sistem poročanja. Višine sredstev v upravljanju sogovornik sicer ne razkriva, pravi pa, da gre izključno za kapital družinskih članov. Dodajmo, da smo lani pri reviji Manager vrednost deleža Svetlikovih v Hidrii – po konservativnem vrednotenju – ocenili na 73,6 milijona evrov.

Svetlikovi največ vlagajo v visoko likvidne globalne delniške in obvezniške trge, pravi Gašper Svetlik, del pa tudi v alternativne in manj likvidne naložbe. Izogibajo se neposrednim naložbam v nepremičnine in kriptovalutam. Neposrednih naložb v podjetja nimajo, nameravajo pa vlagati prek skladov zasebnega kapitala in v povezavi z drugimi družinskimi pisarnami v obliki sonaložb. Predvidena je tudi dobrodelna organizacija, ki bo osredotočena na otroke oziroma mladostnike z omejenimi možnostmi za razvoj in izobraževanje.

## **Milenijci postajajo dominantni vlagatelji in porabniki**

Ne glede na obliko in višino bo prenos premoženja pri nas in po svetu finančno opolnomočil mlajše generacije. Milenijci, ki danes obvladujejo le nekaj odstotkov premoženja, bodo sčasoma postali glavni porabniki in vlagatelji, kar je še posebej pomembno, ker gre za generacijo s pogosto drugačnimi vrednotami in prioritetaми v primerjavi z njihovimi starši, dedki in babicami. Mlajši vlagatelji, denimo, so precej bolj občutljivi za okoljske in družbene vplive svojih odločitev – pa čeprav to vpliva na manjše donose. Povprečni milenijec se je pripravljn odpovedati desetim odstotkom dobička, če podjetje izboljša svoj okoljski odtis, je pokazala raziskava Univerze v Stanfordu. Pripadniki generacije baby-boom pa po drugi strani ne bi žrtvovali ničesar ali pa le simboličen znesek. Milenijci so tudi drugačni porabniki. Analize njihovih navad kažejo, da denar raje porabljajo za izkustva, kot so potovanja in zabava, ter za svoje zdravje. Manj so menda navezani na znamke, so pa zato veliki uporabniki spletnih trgovin.